

TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: HIBRIDISMO TEÓRICO?

UMA APRESENTAÇÃO AOS PRINCIPAIS CONCEITOS E À LITERATURA CRÍTICA

Huáscar Fialho Pessali*

1. INTRODUÇÃO

A Teoria dos Custos de Transação (TCT) tem uma trajetória de desenvolvimento marcada por duas obras principais. A primeira delas, reconhecida como a obra originária, é o artigo de Ronald Coase na revista *Economica*, em 1937, intitulado *The Nature of the Firm*. E a segunda é *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implications*, livro de Oliver Williamson, publicado em 1975. Embora Coase (1937: 404) argumente que sua teoria encaixa-se na abordagem tradicional de análise da firma e possa ser operacionalizada pelo instrumental marginalista, os desenvolvimentos da microeconomia neoclássica neste longo intervalo de tempo não levaram em conta suas idéias. Seu trabalho, como ele próprio diz, é muitas vezes lembrado, mas não lido com a devida atenção.

Na década de 70, Williamson retoma a idéia de Coase, sobre a qual vai trabalhar com o objetivo de construir uma teoria da evolução das firmas. Com *Markets and Hierarchies...* (Williamson, 1975), apresenta a idéia básica do modelo econômico que estava a desenvolver: mercados e hierarquias são formas alternativas de organizar a produção capitalista, estando o tamanho da firma limitado à sua capacidade não só de produzir um bem com menores custos que aqueles incorridos na produção atomizada no mercado, mas em ter menores custos, somados, de produção e de *transação* - que correspondem aos demais custos incorridos na passagem do bem entre interfaces tecnologicamente distintas. Seus trabalhos afluem para *The Economic Institutions of Capitalism*, publicado em 1985, muito embora já tenham influenciado outros autores a buscar tanto desenvolvimentos teóricos incrementais como meios de operacionalização e estudos de caso.¹ Nela, o enfoque da TCT é utilizado para explicar o desempenho de diversas instituições capitalistas, e em particular o movimento dos limites da firma. Reunindo trabalhos publicados na década que se passou, Williamson lança o que considera a última peça de sua trilogia, *The Mechanisms of Governance* (Williamson, 1996).

Este artigo trará, assim, uma apresentação dos argumentos de Coase que introduzem à idéia de custos de utilização do mercado, seguida do modelo da TCT construído por Williamson. Segue um tratamento das principais críticas, reunidas por aproximações teóricas, precedendo comentários finais com alguns apontamentos do que parece ser considerada uma agenda de pesquisas relevante oriunda da TCT.

* Professor do Departamento de Economia da UFPR. O autor gostaria de agradecer a Fabiano Dalto, Gabriel Porcile, Maurício Costa, Ramón Fernández e Victor Peláez, pelas sugestões. Os problemas remanescentes se devem à teimosia do autor.

¹ Este interstício dos trabalhos de Williamson pode ser identificado pelo que Granovetter (1995: 93) chamou de "*markets and hierarchies research program*".

2. AS IDÉIAS ORIGINAIS DE COASE

Embora Coase tenha escrito vários outros artigos após *The Nature...*, em nenhum deles voltou a esmiuçar o tema dos custos de transação, embora não deixasse de se preocupar com os custos de forma geral e as diversas formas em que podiam ser percebidos, como sugere Cheung (1987: 456). Parece que os economistas em seu meio estavam mais preocupados com a obra de Pareto e outros temas, não tendo despertado para os insights de Coase, que voltou sua atenção para outras questões.

Em *The Nature...* fica expressa a insatisfação de Coase com o descuido da teoria tradicional em tratar rotineiramente o sistema econômico como auto-regulável pelo sistema de preços, ao mesmo tempo em que pouca atenção devota às firmas. Isto porque dentro destas a alocação dos fatores não se dá pelo mecanismo de preços e sim por um modo diferente de coordenação da produção - geralmente por um empresário ou alguém por ele delegado, que exerce comando sobre as atividades. E, no entanto, a teoria tradicional estava incompleta ao não procurar uma definição particular e real das firmas, bem como, a partir daí, explicitar as hipóteses de sua natureza e sua lógica de funcionamento.

Portanto, fora da firma o sistema de preços é o fator de coordenação da alocação dos recursos, enquanto dentro dela o papel é exercido por uma autoridade. Coase deste modo conclui que mercados e firmas são modos alternativos de dirigir a produção, e em decorrência de tal argumento é formulada a "primeira pergunta coaseana" (1937: 388): "Ainda em referência ao fato de que se a produção é regulada pelo movimento dos preços, ela poderia ser conduzida sem nenhuma organização, então perguntaríamos, por quê as organizações existem?"

O principal motivo, diz então, é que há custos em utilizar o mecanismo de preços. O primeiro deles é justamente o de descobrir quais são os preços relevantes, enquanto outros se referem à negociação e formulação de contratos que acompanham cada transação. Em tempo, Coase não define precisamente "transação", mas usa o termo "exchange transaction" dando a entender estar considerando de uma forma geral as trocas de bens e serviços.

A origem da firma, portanto, se deve ao fato de haver custos em negociar nos mercados que podem ser evitados ou reduzidos ao se organizar a produção de um determinado bem ou serviço através de relações de autoridade ou sob o comando de um coordenador que direciona a alocação dos recursos. Muito embora os contratos não deixem de existir dentro da firma, principalmente os de trabalho, a sua flexibilidade é muito maior - pois não incorrem em detalhamentos, geralmente determinando apenas os limites das ações de comando e acatamento entre as partes - e sua renegociação deixa de ser feita a cada ordem ou serviço cumprido. Desta forma, é mais provável que a firma surja de relações para as quais contratos complexos e de curto prazo sejam insatisfatórios.

Por outro lado, seguindo a lógica do argumento, se existem custos nas transações de mercado, por que ele não foi totalmente superado pela coordenação dentro da firma? Esta é a chamada "segunda pergunta coaseana". Desta vez, a resposta vem em partes: em primeiro lugar, há retornos decrescentes na atividade de administração com a agregação de mais transações pela firma; em segundo, empresários

ou coordenadores tendem a errar mais na alocação dos fatores quando um número crescente de transações é colocado sob seu comando (não há, porém, considerações sobre o que mais tarde H. Simon chamaria de racionalidade limitada); e em terceiro, alguns fatores de produção têm seu preço de oferta elevados em função do próprio crescimento da firma (um argumento não facilmente comprovável e que não mais tomaria a atenção de Coase em trabalhos posteriores, cf. Cheung, 1987: 456).

A característica distintiva da firma é, em suma, assumir a supressão do mecanismo de preços para coordenar a produção, estando, entretanto, a ele sempre ligada por atividades secundárias a seus propósitos ou através de custos e preços relativos ligados à diversidade de transações das quais se incumbem. Isto implica considerar que na economia real as transações não são homogêneas e o grau de integração entre diferentes indústrias e mesmo firmas pode ser bastante diferenciado, e também que é sempre possível reverter operações internalizadas para a utilização do sistema de preços, à medida em que os custos internos de uma dada transação se tornem mais elevados que os do mercado. Daí surge a preocupação com os determinantes dos limites ou do tamanho da firma, sendo estes vistos como a quantidade de transações que efetua internamente. Coase (1937: 397) observa que os custos da organização interna estão ligados diretamente aos seguintes casos: i) aumento da dispersão espacial das transações organizadas pela firma; ii) aumento da diversidade entre as transações incorporadas; iii) aumento da probabilidade de mudanças nos preços relevantes às atividades incorporadas. Ainda mais, a diferença de custos entre organização interna e uso do mercado, que leva à maior ou menor integração, está sujeita também aos efeitos desiguais das mudanças tecnológicas sobre cada uma das formas alternativas e ao trato diferenciado que governos ou agências de poder podem dar a firmas ou mercados em transações da mesma natureza (e.g. através de impostos em cascata ou controles de preços ou de cotas).

Sendo possível à firma absorver ou desmembrar transações, diz Coase, não é possível que seus limites estejam determinados pela elevação do custo marginal à igualdade com a receita marginal da produção de um bem. Isto porque ela pode tornar-se multiprodutora, ou seja, a qualquer tempo pode ser mais barato organizar a produção de um bem diferente ou novo que continuar arcando com a produção do mesmo bem, mesmo que o ponto de igualdade não tenha sido ainda atingido para ele. Desta forma, os limites de expansão da firma estão determinados pelo ponto em que os custos internos de organização da produção de um bem (custos de produção mais custos de administração das transações necessárias àquela) atinjam os custos de comprá-lo no mercado ou de outra firma (custos de produção mais custos de transações necessárias à compra), prevalecendo entre estes últimos o que for menor.²

Embora a abordagem tradicional não esteja preocupada com o problema dos limites da firma,³ a nova proposta de Coase induz a tal preocupação ao mesmo tempo em que se encontra à disposição das ferramentas marginalistas (1937: 404): o monitoramento das variáveis de limite pelos empresários

² Considerando que distintos empresários organizam de forma também distinta a produção, implicando em custos diferentes entre as firmas (Coase, 1937: 403).

³ A respeito deste ponto, Machlup (1967: 11) propõe que a firma neoclássica não precisa ser mais do que uma "profit-maximizing reactor", citando ainda Krupp (1963): "na análise econômica, a firma é um postulado numa rede de conexões lógicas".

permite que se estabeleça na prática uma posição de equilíbrio estático para o tamanho da firma. Acompanhando os fatores de mudança dos custos internos, citados acima, bem como os fatores exógenos de mudança (imposições legais ou novas tecnologias), é possível traçar uma trajetória de equilíbrio móvel para a firma, observando movimentos de expansão/contração no tempo.⁴

3. A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO DE OLIVER E. WILLIAMSON

De acordo com o próprio Williamson (1985: 16), na década de 60 há um ressurgimento do interesse pelas instituições na teoria econômica através dos novos trabalhos de Coase, Arrow, Alchian e Chandler. Claramente esta é uma opinião de quem esteve em estreito contato com a Universidade de Chicago, e que os Institucionalistas da velha guarda ouviriam com algum desdém. Seguindo, porém, o argumento, surgiram na década de 70 os primeiros trabalhos mais analíticos sobre o assunto, dentre os quais se apresenta Williamson com a TCT, através de *Markets and Hierarchies*.... Embora esta seja a primeira obra a descrever a idéia, outros textos que vieram a seguir trouxeram sumários da TCT, sempre seguidos de refinamentos. Em *The Economic Institutions*..., os custos de transação estão apresentados de maneira bem mais abrangente, dentro de uma teoria da evolução e funcionamento das instituições econômicas. E em seu artigo "*Comparative Economic Organization*..." (de 1991) Williamson absorve a concepção de formas "híbridas" de organização, situadas entre mercados e hierarquias.

Podemos, então, começar esta etapa apresentando o argumento de Williamson (1985: 17) de abrangência da TCT a qualquer relação que possa ser formulada como um problema de contratação, e aí estão incluídas as relações de troca que caracterizam o capitalismo - às quais costuma referir-se de maneira mais particular como *transações*. A transação é a passagem de um bem ou serviço em elaboração entre interfaces tecnologicamente separáveis e a proposta da TCT é a de que ela seja a unidade básica de análise. Deste modo, o conjunto de características das transações passam a ser vistas como principal determinante da forma de organização da produção do bem ou serviço envolvido.

Os custos de transação são análogos ao atrito em sistemas estudados pela Física. Como Coase já havia se referido, eles são os custos nos quais há de se incorrer quando se recorre ao mercado, ou como sugerido por Arrow (1969, citado por Williamson, 1985: 18), são "*os custos de levar adiante o sistema econômico*". De forma mais direta, Niehans (1987) exemplifica os custos de transação ao identificá-los com aqueles incorridos em localizar um outro agente disposto à transação, comunicarem-se e trocarem informações que não se resumem aos preços, enquanto os bens devem ser descritos, inspecionados, pesados e medidos; muitas vezes é preciso recorrer a um contrato escrito sob a proteção do ordenamento jurídico (ou mesmo privado), em que há custos para sua confecção, como a troca de documentos, a assistência de advogados, a manutenção de registros ou de instituições de reforço e acompanhamento.

⁴ Isto parece deixar dúvidas sobre a afirmação de Cheung (1987: 456) de que Coase antipatizava com a idéia de "equilíbrio".

A desconsideração dos custos de transação deixou com que a economia construísse concepções limitadas das organizações não convencionais (quais sejam: firmas que se afastavam cada vez mais das trocas no mercado ao se integrarem verticalmente), principalmente aquelas que consideram este fenômeno unicamente motivado por predisposições monopólicas - acabando por implicar na generalização de políticas anti-monopólicas -, mas também aquelas que as vêem exclusivamente por determinantes tecnológicos.

A TCT alega que as mudanças na organização industrial ocorrem primordialmente por motivos de eficiência. O caminho lógico deste argumento começa com a herança coaseana de que firmas e mercados são formas alternativas de organizar a produção. Lembremos que as transações econômicas podem ocorrer de duas maneiras: impessoalmente, através do mercado, ou através de contratos entre determinados agentes. Se o mercado apresenta custos para ser utilizado, pode ser que, através do acordo ou contrato, dois (ou mais) agentes encontrem um meio de evitá-los ou reduzi-los - isto porque estabelecer contratos também tem custos, tanto *ex ante* quanto *ex post* -, tornando a mesma transação mais barata.

Este argumento dá margem a vários desdobramentos dos supostos da TCT. Dele retiramos, em primeiro lugar, que o principal (embora não o único) objetivo das instituições econômicas (firmas, mercados e contratos) é justamente economizar os custos de transação. As transações não são homogêneas; ao contrário, poucas delas podem ser reduzidas a características idênticas (das quais falaremos adiante), e por isso, diferentes transações são atribuídas a diferentes formas de organização, em que cada uma delas deverá ser capaz de reduzir os custos necessários à sua execução. Na verdade, o que se busca é a redução da soma de custos de produção e de transação. O próprio Williamson (1985: 17) diz tratar-se de um estratagema esta ênfase tão forte na economização dos custos de transação e na forma de organização da produção capaz de realizá-la de modo mais eficiente, que intenciona desviar atenção das preocupações únicas com os impulsos tecnológicos e monopólicos prevaletentes no estudo da organização industrial.

Outro desdobramento se relaciona aos custos de estabelecer e cumprir contratos. Os custos *ex ante* são mais evidentes e estão presentes no próprio processo de negociação das cláusulas. Na caracterização feita por Williamson das principais vertentes de análise da organização industrial (1985: 23-9), encontramos dois grupos que se concentram justamente nesta etapa *ex ante* do processo de contratação "não usual" da perspectiva da busca da eficiência, utilizando em comum o suposto do alinhamento de incentivos, por entender que este é a forma principal de garantia da eficácia do contrato. Um dos grupos, com destaque para Coase, Alchian e Demsetz, dá ênfase aos direitos de propriedade, *i.e.*, se estão definidos antecipadamente: *i*) o direito de usar o ativo; *ii*) o direito de apropriação dos seus rendimentos; e *iii*) o direito de mudar sua forma, substância ou emprego, então não haverá má distribuição, conflito ou mau uso dos recursos disponíveis. O outro grupo inclui autores como Hurwicz, Spence, Ross, Jensen e Meckling, e Mirrlees, tidos como "pais" do enfoque da agência. Seu argumento é que partes envolvidas em contratos têm conhecimento de que sua execução ficará a cargo de agentes

empregados, implicando numa queda dos incentivos para o cumprimento das tarefas assumidas (manifesta sobretudo pelo risco moral e pela seleção adversa); o problema pode ser superado se houver um alinhamento ou uma definição *ex ante* dos benefícios cabíveis a cada parte envolvida. Estes grupos também têm em comum a idéia de que o ordenamento judicial é a forma eficaz de resolução dos conflitos que possam surgir.

Mas para Williamson, não se pode garantir a partir das características *ex ante* da contratação todos os eventos possíveis das transações. Isto em função tanto dos atributos comportamentais do homem (racionalidade limitada e oportunismo - dos quais falaremos pouco mais à frente) como dos atributos complexos das próprias transações (especialmente a especificidade dos ativos). Há, então, custos *ex post* na contratação, e eles assumem diversas formas, tais quais: *i*) custos de má adaptação ao contrato estabelecido; *ii*) custos de renegociação do contrato, em decorrência da má adaptação; *iii*) custos de estabelecer e administrar uma estrutura de acompanhamento do contrato, bem como um foro de resolução de disputas; e *iv*) custos de assegurar os compromissos assumidos.

Diferente dos grupos anteriores que enfatizam o alinhamento *ex ante* de incentivos e tratam residualmente dos conflitos *ex post*, deixando-os sob auspícios de uma ordem judicial central supostamente eficiente, Williamson argumenta que o ordenamento privado existe e é largamente usado, o que supõe uma capacidade de resolução satisfatória das disputas. O ordenamento privado e as instituições que ele cria são importantes para o apoio ao contrato *ex post* e, portanto, na redução dos seus custos *ex post*. A resolução destes conflitos pode ser bastante complexa em função de interesses divergentes e comportamentos estratégicos, envolvendo além disto as características específicas de cada transação. Esta grande diversidade de situações e preferências torna muito difícil que a justiça formal seja o foro mais apropriado à solução dos problemas surgidos na vigência dos contratos ⁵.

Portanto, custos *ex ante* e *ex post* devem ser considerados simultaneamente na realização dos contratos e somente diante da sua definição é que a produção se realizará. A TCT, então, envolve a ciência do contrato em que se busca não só a resolução do conflito presente ou em marcha, mas também reconhecer o conflito potencial e tratar das instituições ou estruturas de gestão que o impeçam ou atenuem. Williamson diz ainda que a avaliação ou mensuração simultânea de custos *ex ante* e *ex post* é tarefa quase impossível, mas que, na verdade, não é preciso que sejam calculados os valores absolutos envolvidos mas apenas que se possa confrontar um modo de contratação a outro, dentro do arranjo institucional existente, com vistas a definir a forma esperada de organização - caracterizando como comparativo o método de análise da TCT.

Podemos, agora, explicitar as hipóteses comportamentais da TCT, ou seja, quais são as características humanas que se sobressaem numa transação econômica, influenciando no tipo de contrato a ser

⁵ Para evidências da atuação do ordenamento privado, vide Casella (1996) e Folha de São Paulo (1996).

adotado para sua realização.⁶ Como citado há pouco, as características humanas prevalecentes na consideração do modelo são a racionalidade limitada e o oportunismo (Williamson, 1985: 44-50).⁷

A racionalidade limitada é uma condição descrita por H. Simon (citado por Williamson, 1989: 139) em que o homem tem um comportamento "*intencionalmente racional, mas apenas de forma limitada*" (grifos no original). Os agentes pretendem ser racionais, no sentido maximizador, mas só conseguem sê-lo "parcialmente", posto que sua capacidade cognitiva (com referência ao seu conhecimento, às suas habilidades e à sua previdência) e seu tempo para tomada de decisões são limitados. Sendo assim, as organizações são formas úteis de "unir" capacidades limitadas para levar a bom fim os propósitos humanos. Williamson (1985: 45-7) faz referência a outras duas formas de racionalidade consideradas na teoria econômica: *i*) uma forma forte, que corresponde à racionalidade maximizadora utilizada pela teoria neoclássica; *ii*) e uma forma fraca, que corresponde à racionalidade orgânica ou processual, utilizada pela Escola Austríaca e em teorias evolucionistas da firma. A racionalidade limitada, empregada pela TCT, é considerada uma forma semi-forte, ou intermediária, e que vem sendo analisada sobretudo em duas ocasiões, quais sejam, nos processos de decisão e nas estruturas de gestão.⁸

Williamson alude a comentários (não identificados) em referência à racionalidade limitada como uma forma distorcida de dizer que as informações são custosas. Embora em parte isto possa ser significativo já que o agente é intencionalmente racional, a partir de um certo momento, o que seria a busca da maximização se depara com fatos imprevisíveis (o que não deve ser confundido com acontecimentos de ocorrência pouco provável), que alteram seu comportamento, mostrando-lhe que não é possível estar a par de tudo o que acontece no momento de sua decisão e de todos os desdobramentos pertinentes - não só desta sua decisão, mas também dos fatos que não foram sequer de seu conhecimento. Se considerarmos que não há um momento exato no tempo em que o agente receba um corte em sua racionalidade ilimitada (ou seja, que ela esteve sempre sujeita a tais obstáculos), veremos que seus objetivos de maximização nunca foram ou seriam possíveis, originando o que Simon chamou de "busca da satisfação".

Já o oportunismo é uma característica humana que indica a procura do interesse próprio. Entretanto, é diferente da conceituação ortodoxa do *indivíduo racional maximizador*, na qual se assume um comportamento explícito e exclusivo de egoísmo partindo de cada agente, que é conhecido e praticado igualmente por todos os demais - ao que Williamson (1985: 47) chama de forma semi-forte. Ele ainda refere-se à *obediência* como forma fraca, ou mesmo nula, do egoísmo,⁹ característica de sistemas de gerência de classe extrema ou economias centralmente planejadas em que o interesse próprio se esvai em prol de um determinado grupo social.¹⁰ Mas a TCT se concentra no que é considerada a forma forte

⁶ No contexto da TCT, Williamson (1989: 138) diz afastar-se do "*homo economicus*" elaborado na tradição ortodoxa, identificando-o como "*contracting man*", ou "homem contratual".

⁷ Williamson (1985: 44) diz ter sido infrutífero seu esforço em incluir a *dignidade* como atributo do homem contratual.

⁸ Para exemplo da visão de economistas Novo-Clássicos sobre racionalidade limitada, cf. Sargent (1993: 3).

⁹ Vide porém Simon (1991: 31-37).

¹⁰ Williamson refere-se às economias socialistas (1985: 49) e comenta que um sistema obediente é atingido com robôs, a custo social nulo. Isto parece trazer implícito o argumento neoclássico de que o homem que "faz escolhas" suprime, por

de busca do interesse próprio. Na presença de racionalidade limitada, tal busca não se dá de forma limpa mas sim dando margem para que os agentes escondam informações ou que as revelem de forma parcial ou distorcida, trapaceiem ou, em suma, ajam estrategicamente em seu exclusivo benefício (Williamson, 1985: 47-8):

*"De forma geral, o oportunismo se refere à revelação incompleta ou distorcida de informações, e especialmente aos esforços calculados de enganar, distorcer, desorientar, ofuscar ou de algum modo confundir. Ele é responsável por condições reais ou planejadas de assimetria de informações, que complicam enormemente os problemas de organização econômica. (...) Claramente, não fosse pelo oportunismo, os comportamentos poderiam ser governados por regras. Ainda mais, isso não exigiria um pré-planejamento compreensivo. Eventos não antecipados seriam tratados com regras gerais, através das quais as partes envolvidas concordariam em ser limitadas por ações voltadas à maximização conjunta de lucros."*¹¹

Desta forma, Williamson acredita descartar da realidade dois tipos extremos de contratos "hipotéticos", quais sejam, os de complexidade intratável e os de simplicidade ingênua, e definir um campo de análise que abrange os contratos factíveis. Estes contratos são, portanto, inerentemente incompletos em função da racionalidade limitada, o que exige seu monitoramento *ex post*; além disto, devem também ser vistos como promessas entre as partes, o que implica incorrer em custos *ex ante* para verificação da credibilidade das demais partes nele envolvidas. Sendo assim, os contratos devem conter salvaguardas ou precauções (que podem ser vistas como práticas institucionais) para a presença e os efeitos negativos ou contraproducentes de tais formas de conduta.¹² A recomendação se intensifica se as transações estão sujeitas ao oportunismo, pois as partes poderão de maneira clara tirar ainda mais proveito da transação atuando na presença de garantias ou salvaguardas. Em lugar de responder oportunismo com oportunismo, os agentes podem oferecer um ao outro "compromissos confiáveis."

As diferentes formas de organização da produção, então, estão expostas ao imperativo de: "organizar as transações de forma a economizar em racionalidade limitada enquanto simultaneamente salvaguardando as mesmas dos perigos do oportunismo. Tal definição sustenta uma concepção diferente e mais abrangente da problemática econômica do que o faz o imperativo: 'Maximizar lucros!'" (Williamson, 1985: 32 - grifos originais).

Além dessas hipóteses, fica também claro que o "homem contratual" da TCT prefere a eficiência ao desperdício, em função das pressões da competição - responsável pelo processo de seleção entre modos mais ou menos eficientes a médio prazo.¹³

definição, a possibilidade de ser obediente a alguém. Quando, por exemplo, um trabalhador assina um contrato, está na verdade *escolhendo* submeter-se a ordens hierárquicas, e caso isto lhe desagrade em algum momento, ele tem a alternativa de *demitir seu chefe*, o que quer dizer *demitir-se*.

¹¹ Vemos aqui que o problema de assimetria (e custos) de informações é considerado por Williamson. Não há, porém, qualquer referência à possibilidade de os agentes terem acesso a *todas* as informações, mas sim que podem agir sobre *todas as que detêm*, mesmo que de forma incompleta ou dolosa.

¹² Considerando o argumento de Douglass North (1993) no qual cada indivíduo enxerga o mundo sob as lentes de seu exclusivo modelo mental, vê-se que os agentes podem não concordar quanto à melhor forma de resolução de problemas *ex post* à contratação, sem que haja qualquer intenção de dolo ou comportamento oportunista. Ou seja, mesmo na ausência de oportunismo, não se pode esperar que as transações sejam realizadas apenas com o acompanhamento de regras com pronto aceite.

¹³ Williamson admite a necessidade de desenvolver melhor uma teoria da seleção que esteja encadeada à TCT. Assumindo a deficiência, diz que um prazo de 5 a 10 anos tem parecido ser capaz de mostrar a seleção de instituições ou formas organizacionais não eficientes (comparativamente) na economização. Williamson segue um argumento de Simon que dispensa

Uma vez apresentados os supostos comportamentais, podemos tratar das características das transações que vão influenciar na forma de contrato preferível aos pretextos da economização.

A principal característica de uma transação deve ser expressa na especificidade do ativo a ela relacionado. A especificidade é uma referência conceitual ao grau em que um ativo pode ser reempregado para usos alternativos ou por outros agentes sem que haja perda de sua capacidade ou valor produtivo, e pode se apresentar de diversas formas, sendo as mais evidentes (Williamson, 1989: 143): *i*) especificidade geográfica, em que a proximidade entre estágios sucessivos da transação é importante (economias em estoque, transporte, conservação, ou outras); *ii*) especificidade física do ativo, como em moldes, máquinas de único uso, etc.; *iii*) especificidade do capital humano, obtida sobretudo através de "*learning by doing*"; *iv*) ativos dedicados, feitos sob encomenda ou para atender exclusivamente a um cliente; e *v*) ativos de qualidade superior ou relacionados a padrões ou marcas.

O maior grau de especificidade está associado à necessidade de maiores salvaguardas contratuais e a um maior interesse de que o contrato tenha mais extensa duração. Pode-se utilizar, para um exercício da situação, a idéia de gastos irrecuperáveis para um ativo específico, onde a quebra do contrato implica expor o mesmo à perda total (ou residual) de seu valor produtivo, ou a usos alternativos de baixo retorno. Já ativos pouco ou nada específicos não incorrem em tais perigos, encontrando facilmente usos alternativos de mesmo retorno ou clientela discreta, já que deve tratar-se de um bem ou serviço de características padronizadas e utilização geral ou ampla. Williamson (1985: 53) ainda argumenta que, na presença de especificidade dos ativos, uma transação inicialmente feita por um processo de licitação ou com muitos ofertantes pode ter este processo de contratação discreta fortemente atingido em sua eventual renovação. Isto porque o primeiro ganhador pode, ao longo do contrato, criar vantagens de custos e/ou conhecimentos técnicos ou administrativos que se farão presentes nas licitações futuras e pesarão a seu favor.^{14, 15}

Se observarmos de modo diferente as hipóteses de racionalidade limitada e de oportunismo, poderemos observar que há também um "suposto ambiental" implícito de incerteza (convergente com o conceito da tradição keynesiana, como apresenta Pondé, 1993a: 33) que toma parte no processo de formação de expectativas dos agentes - e que terá vazão na elaboração dos contratos respectivos às transações.

Em primeiro lugar focalizando o indivíduo, acredita-se que sua capacidade cognitiva seja limitada tanto para processar um grande número de informações que lhe é acessível (e/ou tomar decisões antes que novas informações alterem seus cálculos), quanto para prever eventos futuros. Se pudermos nos mover do indivíduo para o ambiente em que ele atua, veremos que fora dele o mundo continua

parcialmente o referencial panglossiano. Simon (citado por Williamson, 1985: 23, grifos originais) afirma que: "*num senso relativo, o melhor adaptado sobrevive, mas não há razão para se supor que ele é o mais adaptado num senso absoluto*", dando a entender que a sobrevivência depende das distintas características de cada ambiente. Isto parece nos dizer que: *i*) não há um "aptidômetro" absoluto a ser usado pela humanidade; e *ii*) mesmo que sejam definidas as aptidões relevantes, a concorrência se dá entre alguns e não todos os possíveis e imagináveis concorrentes, e.g. não se pode dizer que o vencedor do campeonato capixaba de futebol deste ano possa vencer o vice-campeão carioca, ou mesmo que, mantendo o time, possa repetir o feito no campeonato estadual no próximo ano.

¹⁴ Vemos aqui uma aproximação ao que se costuma tratar por *path dependence* e a uma visão *não-ergódica*.

¹⁵ Pode-se ver resultados previstos pela TCT para diferentes combinações de determinantes em Williamson (1985: 31).

sendo palco de novos fatos que lhe fogem completamente ao controle ou mesmo ao seu mero conhecimento, e que a natureza é essencialmente contingente. Além do mais, outros indivíduos estão tomando decisões sob as mesmas condições (o que significa *diferentes* graus de conhecimento dos eventos ocorridos até o momento da decisão), e que também não estarão ao seu alcance.¹⁶ O mundo é um ambiente complexo e incerto.

Já com o oportunismo, supõe-se que os agentes ajam intencional e calculadamente em seu próprio benefício, recorrendo inclusive a "golpes baixos" (através de formas dolosas de distorção, ludíbrio e deturpação de informações). Novamente olhando do ambiente para o indivíduo, vemos que esta é uma forte manifestação da incerteza vinculada ao comportamento dos agentes, ou mais ainda, ao comportamento estratégico dos agentes envolvidos em um contrato que de alguma forma e em algum grau condiciona uma dependência bi(multi)lateral. A incerteza que surge a partir do oportunismo individual é chamada por Williamson (1985: 58) de "incerteza comportamental."¹⁷

Os efeitos da incerteza sobre a forma de organizar a produção estão descritos em Williamson (1991: 291-2). Como já nos referimos, em tal artigo já há considerações sobre arranjos intermediários existentes entre as alternativas de mercado ou internalização pela firma - os chamados "híbridos". São reportados como acordos ou contratos entre firmas (franquias, *joint ventures*, ou outras modalidades), e a princípio pode-se considerar de modo geral que constituem a melhor forma de organizar transações quando especificidade do ativo e incerteza são os principais componentes a se considerar e estão presentes em intensidade mediana. A TCT argumenta que num ambiente onde a incerteza está presente em altos níveis, a forma híbrida tende a ser a mais prejudicada (dadas suas vantagens em graus intermediários de especificidade dos ativos) por não poder contar com a hierarquia como forma de decisão rápida para adaptação às mais frequentes mudanças, nem com a discricção apócrifa dos mercados para mudar fornecedores ou clientes com rapidez, mas opostamente depender da negociação entre hierarquias distintas. Embora um alto grau de incerteza venha a ser prejudicial a todas as formas de organização, as híbridas tenderão a desaparecer e as opções de organização entre hierarquias ou mercados dependerá principalmente do grau de especificidade do ativo em questão.

Refinando ainda a conjugação entre incerteza, tecnologia e arranjos institucionais, Williamson (1985: 32-5) desenvolve um esquema simples de contratação. Nele, supõe haver duas tecnologias disponíveis para a produção de um mesmo bem: uma geral, mais barata e menos eficiente, e outra específica para o bem, mais cara e eficiente. De acordo com o grau de especificidade do ativo (k), espera-se que quando uma tecnologia geral seja usada ($k=0$), o bem ou bens utilizados na transação não tenham características particulares, e neste caso a contratação "clássica" de mercado é suficiente para uma transação eficaz.¹⁸ De modo contrário, espera-se que a tecnologia específica seja crescentemente

¹⁶ Williamson (1985: 57-8 e 1989: 143-4) diz adotar tais concepções de Tjalling Koopmans.

¹⁷ Com relação à incerteza, Stigler (1967, citado por Niehans, 1987: 676) definiu os custos de transação como "*os custos do transporte da ignorância para a onisciência*". Não há em Williamson, porém, nenhuma referência à eliminação da incerteza.

¹⁸ Sendo tal contrato "*delineado precisamente por um claro acordo, encerrado precisamente por uma clara performance*", cf. Macneil (1974: 738, citado por Williamson, 1985: 32).

adotada, ($k > 0$) à medida em que a transação passar a envolver cada vez mais ativos particulares, e neste caso o contrato de mercado deixa a desejar no que diz respeito à incerteza - e pode expor as partes do contrato à perda (parcial ou total) dos gastos feitos em ativos específicos.¹⁹

No caso de $k > 0$, as partes envolvidas procurarão proteção contra tais perigos na forma de salvaguardas contratuais, que assumem três principais formas (Williamson, 1985: 33-34): *i*) realinhamento de incentivos (penalizações por quebra prematura da transação); *ii*) criação e emprego de uma estrutura de gestão comum para acompanhamento do contrato; e *iii*) busca de regularidades nas trocas, que sinalizem a intenção de continuidade ou gerem reciprocidade e confiança entre as partes. A ausência de salvaguardas é representada por $s=0$, enquanto a decisão de usá-las numa transação implica em $s > 0$.

Para Williamson, a especificidade do ativo (k), as salvaguardas (s) e os preços dos bens transacionados, em cada arranjo institucional, são determinados simultaneamente no processo de contratação. Para simplificar a análise contratual comparativa, supõe-se que: *i*) as partes ofertantes são neutras ao risco; *ii*) estão em condições de ofertar sob qualquer das tecnologias; e *iii*) aceitam qualquer esquema de salvaguardas, desde que projetem condições parelhas entre as partes. Pode-se, então, entender as seguintes propriedades (cf. Williamson, 1989: 147):

- a) com $k = 0$, prevalece a realização da transação através do contrato clássico de mercado, sem que sejam precisas salvaguardas ou estruturas de proteção;
- b) com $k > 0$, ou seja, na necessidade de investimentos não padronizados para certas transações, os agentes buscam engajar-se em uma relação de interdependência ou de comércio bilateral;
- c) relações com $k > 0$ e $s = 0$, tendem a ser instáveis, pois expõem os ofertantes a perdas do investimento específico, e podem ser revertidos para os casos "a)" ou "d)",
- d) com $k > 0$ e também $s > 0$, as transações envolvem salvaguardas que as protegem dos riscos de expropriação dos gastos em investimentos particulares;
- e) não é possível às partes envolvidas num contrato esperar que possam manter, ao mesmo tempo, preços baixos e ausência de salvaguardas, na presença de especificidade dos ativos. Há um *trade-off* entre a proteção por salvaguardas e, no caso de não adotá-las, a proteção através da determinação de maior preço para o bem envolvido na transação.

Nestas propriedades ficam à mostra duas idéias subjacentes à TCT: os mercados são, a princípio, a forma mais eficaz de organizar a produção de bens não específicos; e as instituições servem (ou devem servir) ao propósito da eficiência quando falhas de mercado (motivadas quer seja pela tecnologia, incerteza ou particularidades da natureza da demanda - no caso da frequência) afetam as transações.²⁰

Uma vez apresentadas as bases da TCT (o mundo dos contratos sob incerteza habitado pelo homem contratual oportunista e limitado racionalmente, que efetua as transações econômicas diante de limitações e especificidades tecnológicas e/ou institucionais, e que por essas características recorre a diferentes formas de organizar a produção), consideramos oportuno avançar para a próxima seção.

¹⁹ Para casos de ativos específicos em que o contrato clássico não é adequado, vide Williamson (1991: 271).

²⁰ Para apresentação do chamado "caso paradigmático" (integração vertical), vide Williamson (1985: 93).

4. UMA APRESENTAÇÃO ÀS CRÍTICAS DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

As críticas à TCT, como já sugerido, aportam dos mais diversos veios teóricos, sinalizando a princípio o êxito da estratégia de Williamson em difundir seu trabalho, mas também tornando difícil um tratamento ordenado ou concatenado das considerações envolvidas, bem como de uma precisa identificação daquelas que têm recebido a devida ponderação ou contra-argumentação dos cientistas engajados à TCT (quer por sua racionalidade limitada, por ausência de canais de informação que lhes disponibilize várias delas - sendo estas duas limitações ampliadamente aplicáveis a este autor, obviamente -, pela imprevisibilidade das reações acadêmicas ao percebê-los ouvindo correntes teóricas excomungadas pelo *mainstream*, ou por sua conduta estratégica ou oportunista de selecionar os temas e dirigir as respostas!).

Em virtude da nem sempre fácil e justa tarefa de "rotular" autores, e também das coincidências com relação aos alvos de suas críticas, esta seção pode conter alguns desagradados ou mesmo *gaps* lógicos. Mas se assim podemos proceder, com a compreensão do leitor, cabe aqui trazer um apanhado de tais referências críticas organizadas por suas afinidades a certas abordagens teóricas.

4.1 Fontes Críticas Evolucionistas

Reunimos nesta subseção algumas referências de autores que podem ser reunidas sem danos (taxonômicos ou de limitação indevida ao escopo de seus trabalhos) sob um enfoque comum de argumentação evolucionista, ou seja, que preocupam-se com o desenvolvimento no tempo das "espécies" econômicas²¹ e as respectivas trajetórias percorridas, num contexto de competição e incerteza. O conceito de inovação (legado schumpeteriano) é central como propulsor do capitalismo, capaz de criar diferenciais competitivos que impulsionem a valorização do capital ou que, no mínimo, permitam sobrevida aos agentes que dela se utilizem - que não são necessariamente seus criadores. Sabemos que esta rude apresentação da "lógica" evolucionista está longe dos refinamentos possuídos pelo leitor, mas cremos poder ainda assim, a princípio, permitir que suas críticas à TCT sejam melhor situadas.

A literatura evolucionista consultada mostrou-se bastante receptiva e disposta a incorporar preocupações e argumentações da TCT em sua agenda de pesquisas, embora a fusão não venha a ser perfeita.²² De certa forma, aos olhos evolucionistas a TCT parece conter avanços relevantes na composição de uma teoria das firmas; no entanto, ainda lhe falta superar um caráter estático. Esta crítica principal pode ser apresentada pelas palavras de Bart Nooteboom (1992: 281):

"A economia dos custos de transação tradicional considera as transações a partir da perspectiva da eficiência estática. Crescentemente é requerida atenção para a eficiência dinâmica; para competências em explorar relações transacionais para inovar. Sendo as inovações dependentes de conhecimento e aprendizado, o passo da estática para a dinâmica das trocas requer a compreensão do desenvolvimento e da aquisição do conhecimento, das preferências, e do pensamento, e o papel exercido sobre estes pela interação entre os transacionantes."

²¹ Numa discussão da analogia biológica, que lhes é particular, as espécies são representadas economicamente por firmas ou por técnicas, cf. Nooteboom (1992: 286-7).

²² Pode-se por outro lado dizer que a temática evolucionista é passível de incorporação pela TCT.

Nesta direção, além do próprio Nooteboom, encontramos Pondé (1993a,b e 1994). Particularmente, Pondé considera louvável a adoção das hipóteses de racionalidade limitada e dos dilemas vindos da incerteza pela TCT, o que vem diferenciá-la de outras abordagens sobre problemas organizacionais consideradas extensões dos conceitos de racionalidade ilimitada e otimização (como as de Klein, Crawford & Alchian, 1978, Alchian & Demsetz, 1972, e Jensen & Meckling, 1976, citados por Pondé, 1994: 40-41). No entanto, seria preciso incluir um aspecto dinâmico à TCT que abrangesse a evolução de formas ou arranjos institucionais criados no intuito de reduzir os custos de transação: "*as opções quanto às maneiras de organizar as atividades econômicas não existem enquanto possibilidades dadas que devem ser descobertas e avaliadas pelos agentes econômicos, mas precisam ser inventadas no bojo de um processo de inovação cuja natureza e determinantes podem ser melhor compreendidos a partir da Teoria dos Custos de Transação*" (Pondé, 1993a: 64 - grifo original).

Para tanto, à semelhança dos argumentos de Nooteboom apresentados há pouco, é necessário incluir os aspectos de aprendizado que levam às inovações, não só tecnológicas mas também organizacionais, os quais se sujeitam a efeitos de inércia, *lock-in*, *path dependence*, e outros evidenciados pelo enfoque evolucionista. Isto resultaria em dois aspectos complementares a serem considerados numa teoria integrada do comportamento e evolução das instituições dentro de e entre firmas e mercados, num ambiente incerto e como reflexo de sua busca por vantagens competitivas.

Em Nooteboom (1992: 282) encontramos alguns exemplos de situações nas quais indústrias que se deparam com cada vez maiores graus de incerteza, tanto tecnológica como de demanda (gostos e preferências), têm conseguido reduções nos custos de transação através da absorção de progressos das tecnologias de informação e comunicação e, ao contrário do que se devia esperar pela TCT - redução da dependência em suprir-se com terceiros -, vêm incrementando tendências de recorrer ao *outsourcing*. A adoção de formas híbridas, fugindo da dicotomia firmas *vs.* mercados, por Williamson (1991) pode ser vista como uma absorção de críticas de tal natureza, já que tal *outsourcing* não parece vir de licitações apócrifas.

Observamos também, em Amendola & Gaffard (1994), considerações sobre a inclusão da dimensão tempo no processo de produção, trazendo novos problemas à análise. Considerando central o fenômeno da inovação, veremos que os gastos necessários ao seu desenvolvimento têm a característica de serem irreversíveis e só passíveis de recuperação após algum intervalo de tempo, o que traz duas principais implicações: *i*) o surgimento de uma restrição financeira, já que durante tal período os gastos estarão dissociados das receitas (ambos referentes à inovação em questão), sendo necessário considerar o papel do crédito nos processos inovativos - como já sugerido por Schumpeter (1988, cap. III); e *ii*) diferente do que se costuma considerar - a mera alocação dos recursos -, tanto a capacidade de produção quanto o produto em si precisam ser construídos, quer seja pelo processo inovativo em sua concepção mais restrita - gerando novas máquinas, produtos e rotinas - quer pelo processo de capacitação e aprendizado do fator mão-de-obra, que deve estar disponível "em excesso" para a firma:

"da mesma forma que a capacidade produtiva física (maquinaria), os recursos humanos adquirem um caráter específico através de um processo: devem ser moldados antes de poderem ser utilizados de novas maneiras" (idem: 630). A teoria da firma deveria voltar-se para os motivos da cooperação (ou sua ausência) entre e intra-firmas, que tornam viáveis os processos de mudança, e não preocupar-se com os limites entre firmas e mercados - como sugere a tradição coaseana.

Com tais implicações dinâmicas, como a capacidade de aprendizado e o grau de domínio sobre tecnologias complexas, a questão do processo de seleção torna-se emergente e necessária. Segundo Dosi (1995: 9-10), Williamson lida com um critério unidimensional de seleção, que é justamente o de eficiência na minimização de custos (conjuntos). No entanto, a riqueza e complexidade com a qual Williamson identifica a firma (*i.e.* uma estrutura de gestão baseada na hierarquia) deixam de ser consideradas em seus componentes, ao passo em que deveria ainda considerar aspectos do que Pondé chamou de "âmbito do aprendizado" (cf. sua citação anterior). Exemplificando, Dosi formula o que chama de um *"toy model"*, onde uma organização é descrita por cinco dimensões: *i)* a distribuição formal de autoridade; *ii)* a distribuição real de poder, em função da distribuição formal de autoridade alcançada; *iii)* a estrutura de incentivos; *iv)* a estrutura de fluxos de informações; e *v)* a distribuição de conhecimentos e competências. Mesmo que uma das dimensões prepondere sobre o processo de seleção, não será difícil encontrar alinhamentos imperfeitos na correlação com as demais. Isto quer dizer que, mesmo dentro das organizações "mais aptas ou eficientes" em tal aspecto primordial, serão encontradas dimensões sub-ótimas, e ainda mais: entre elas encontraremos variedades multidimensionais. Dosi argumenta que a partir desta situação: *"começa-se a ter um quadro co-evolucionário por meio do qual as mudanças num traço organizacional particular - digamos, naqueles impingindo sobre a forma de gestão de uma transação - são moldadas e delimitadas por outras características organizacionais correlacionadas, por exemplo, à reprodução do poder dentro da organização ou a estratégias anteriormente assumidas"* (1995: 10).

Britto (1994) também apresenta críticas ao aspecto estático da TCT, relacionadas à eficiência. A mera decisão por combinações ótimas de insumos para um momento no tempo ou para a vigência de um contrato pode ser incompatível com critérios de eficiência "dinâmica", que buscam mudanças nas funções de produção em direções que se mostrem mais lucrativas, ou que estejam associadas à exploração de novas oportunidades produtivas e tecnológicas - implicando na ênfase em criação e absorção de conhecimentos com vistas a ampliar o raio de manobra dos agentes e, por conseguinte, as possibilidades de extração de "lucros extraordinários". Isto teria implicações, por exemplo, sobre a própria natureza da especificidade dos ativos, que deixaria de ser tomada num dado ambiente institucional e estado tecnológico (só possível num universo de "tranquilidade tecnológica", como sugerido por Foray, 1991, citado por Britto, 1994: 135) e passaria a ser construída pelas próprias

decisões dos agentes econômicos, que são sequenciais e adaptativas, incorporando o aprendizado experimentado ao longo do tempo - o que representaria a endogeneização, ao menos parcial, do conceito.²³

Chandler (1992) apresenta considerações favoráveis à TCT, mas duas críticas densas. A primeira delas é simplesmente que para a construção de uma teoria relevante da firma a unidade básica de análise deve ser *a firma*, e não as transações que ela realiza. Embora as transações sejam relevantes, a firma não pode ser reduzida a elas. Se houver tal mudança de foco, a especificidade dos ativos permanece um fator significativo, mas a natureza idiossincrática da flexibilidade e da experiência passarão à frente do oportunismo e da racionalidade limitada (onde aquelas acabam por abarcar estas) como fatores determinantes das decisões de internalização das transações e, portanto, dos limites entre firmas e mercados (Chandler, 1992: 490).

A segunda crítica de Chandler deriva dos argumentos apresentados acima, resultando em dizer que a TCT (e também a Teoria da Agência) precisa assentar-se em fundamentos dinâmicos, como os elaborados por Nelson & Winter (1982) numa teoria evolucionária, incorporando e tratando o aprendizado organizacional como fator estratégico de competição. Resumindo, Chandler (1992: 491) diz: "Assim como os elaboradores da teoria evolucionista da firma, eu vejo a teoria da agência e a dos custos de transação como valiosas para o historiador econômico, mas dentro do arcabouço da teoria evolucionista. Como para aqueles, estou convencido que a unidade de análise para o desenvolvimento de uma teoria relevante da firma deve ser a firma, e não os arranjos contratuais ou as transações que ela cobre."

4.2 Fontes Críticas da Economia Política

Aqui fazemos referências principalmente a autores simpáticos a uma visão interdisciplinar muito peculiar nas ciências sociais, com referência à análise dos fenômenos econômicos - no espírito das idéias de Karl Marx -, tais como M. Dietrich e C. Pitelis. Embora talvez fosse razoável dizer que nesta subseção consideramos críticas "marxistas", ver-se-á que vários pontos têm contato estreito com idéias pós-keynesianas ou da "*Old Institutional Economics*" (OIE), ou simplesmente não se confinam àquelas, o que exigiu uma epígrafe mais abrangente. No entanto, a proximidade com as preocupações e idéias de Marx permanecem.

Em Dietrich (1994: x) encontramos críticas dirigidas principalmente à: *i*) metodologia estático-comparativa utilizada pela TCT em que mercados e firmas se contrapõem como alternativas à coordenação da produção; *ii*) centralidade estrutural das condutas baseadas exclusivamente na eficiência; *iii*) análise baseada na troca; e *iv*) utilização do oportunismo como fundamento comportamental.

Para a primeira delas, tanto Dietrich (*idem*: 17) quanto Pitelis (1993: 18-9) citam o argumento de Fourie (1989) que os mercados nada produzem - são apenas o *locus* das trocas de mercadorias e

²³ O que pode ser um argumento passível de compatibilização com a chamada "transformação fundamental" (Williamson, 1985: 61): quando é estabelecida uma relação contratual com um determinado agente após processo de licitação entre vários concorrentes igualmente capacitados, acaba-se gerando uma relação de dependência bilateral em função do conhecimento, da idiossincrasia, ou da "especificidade" desenvolvidos a partir do cumprimento das tarefas estabelecidas.

serviços anteriormente produzidos de alguma forma coordenada, ou seja, que a troca (ou consumo) de bens pressupõe a sua produção. Isto quer dizer que as firmas não podem suprimir os mercados, mas que estes só existem graças àquelas e, portanto, não é lógico afirmar que é sempre possível à firma desverticalizar-se e recorrer ao mercado (Coase, 1937); assim, a análise estático-comparativa torna-se falha por construção. O ponto de partida é, então, a produção e não a troca, e a primeira pergunta a ser feita é "por que produzir para a troca se há custos para efetuá-la, e não para consumo próprio?" (Pitelis, 1994: 117). E a resposta já teria sido exaustivamente construída por economistas clássicos, como Smith e Marx, qual seja, a apropriação de benefícios (aumento de produtividade e do produto total) obtidos através da especialização e da divisão do trabalho (*idem*). Em Shapiro (1991: 50) também encontramos referência ao incentivo do lucro para que a produção se dirigisse para a troca no mercado, em lugar da produção para auto-suficiência, e que isto tem permitido à economia capitalista ser muito mais dinâmica (em termos de promoção de avanços tecnológicos) do que se poderia imaginar sem tal direcionamento.

Com respeito à segunda crítica, Dietrich argumenta que a competição é um processo - e não uma estrutura - baseado na exploração de vantagens idiossincráticas (argumento que o aproxima também dos evolucionistas neo-schumpeterianos), e ainda mais, que estas são buscadas em cada barganha contratual (no sentido williamsoniano) não como resultado ótimo de um momento no tempo para o qual toda a atenção dos agentes está voltada, mas como uma tentativa de mudar o ambiente em favor de uma das partes para quaisquer eventuais barganhas futuras. Isto é uma forma de endogeneização da busca de vantagens monopólicas e, por isso, as considerações de poder estão sempre presentes - não só as de eficiência -, além das referentes à aquisição de capacitações ou aprendizado (*idem*: 9-11).²⁴ Pitelis (1994: 128) também argumenta que "existência" e "objetivos" são inseparáveis: "*firmas existem por causa do objetivo dos principais em obter lucros. Como lucros podem ser obtidos tanto por incrementos em eficiência como por mudanças tecnológicas e/ou organizacionais inimigas ao trabalho, considerações de eficiência e poder são também inseparáveis*"

Um exemplo usado por Pitelis (1993: 20) é o da passagem do sistema de *putting-out* para o fabril, motivado pelo desejo dos principais (capitalistas) aumentarem seus lucros pelos ganhos de produtividade e também pela redução do oportunismo dos empregados. No entanto, a nova relação de emprego levou ao desaparecimento da "oportunidade dos empregados serem oportunistas,"²⁵ permitindo-a apenas ao empregador - gerando nítida situação de exercício do poder (definido como "a habilidade de um agente ou grupo em impor sua vontade sobre outros, através de coerção ou de 'carisma'"). Embora haja o contra-argumento de que os maiores benefícios pecuniários bastariam para explicar tal situação, Pitelis, e ainda McGuinness (1990: 58) e Marglin (1975, citado por McGuinness, 1990: 58) perguntam se isto seria o bastante para incorporar custos e benefícios "psicológicos" de uma situação de completa dependência.²⁶

²⁴ Dietrich, no entanto, não faz referência à "transformação fundamental" (*vide* nr. anterior).

²⁵ Talvez o panóptico de Jeremy Bentham seja o exemplo extremo de tal situação.

²⁶ Pergunta esta, aliás, que Coase parece responder de forma discordante, cf. Coase (1937: 390).

Quanto ao objeto de análise, Dietrich argumenta que o tratamento da firma como unidade de troca suprime a natureza essencial da firma como unidade de produção e distribuição (*idem*: 6): "*como uma unidade econômica que transforma insumos em produtos, para uso de outros agentes econômicos*". Assim, Williamson estaria considerando a presença de racionalidade limitada apenas em relações de contratação fora da firma e ignorando sua existência no processo de produção, como se as características deste fossem imutáveis, os câmbios tecnológicos totalmente absorvidos, e não houvesse fricções internas - ou seja, a firma poderia continuar sendo representada pela conhecida função de produção.

A quarta crítica resume algumas considerações sobre a adoção do oportunismo como suporte comportamental da TCT. A primeira vem de um exemplo utilizado por Williamson (1985: 122) para o caso Toyota, em que conclui: "Os riscos de comerciar são menos severos no Japão que nos Estados Unidos por causa do controle cultural e institucional sobre o oportunismo". Para Dietrich (*idem*: 24-5), isto significa que o oportunismo é um fator endógeno a cada cultura ou sociedade, e não uma hipótese que se possa considerar *a priori*, e torna difícil explicar a existência de firmas (ainda mais as grandes corporações) no Japão em função de tal suposto comportamental dos agentes. Isto pode evidenciar que, mesmo na ausência total de oportunismo, a racionalidade limitada e a complexidade informacional podem impedir a existência de um ambiente "tranquilo" para transações sem conflitos *ex ante*, ou seja, impedir que os agentes envolvidos sejam capazes de traçar uma única estratégia maximizadora conjunta, ou mesmo de se concluir que tal estratégia seria a "justa" para todas as partes. E ainda podem fazer com que conflitos *ex post* ou, no limite, a quebra de contratos, surjam sem a necessidade do oportunismo, ou seja, meramente pelas diferentes visões de mundo que aqueles dois outros fatores permitem coexistir - assim, até mesmo o altruísmo seria motivo para o rompimento de contratos. Ao definir o oportunismo como *i*) a procura egoísta, com astúcia ou malícia, e ainda como *ii*) a exposição incompleta ou distorcida de informações, Williamson está sendo ambíguo, segundo Dietrich (*idem*: 25): na verdade "*ii*" existe em função da racionalidade limitada e é apenas agravado por "*i*", e para esta mesma situação, em lugar de relações oportunistas podem muito bem surgir relações de confiança, de acordo com a capacidade das estruturas de gestão em criar percepções convergentes sobre o mundo ou sobre as transações e estratégias em questão (também cf. Pitelis, 1993: 22-23). É também interessante notar que Dietrich encontra em Williamson uma referência a este tipo de comportamento, tratado em *Markets and Hierarchies...* como "atmosfera organizacional", e em *The Economic Institutions...* qualificado como "relações idiossincráticas de troca que apresentam credibilidade pessoal", mas sem que fosse tratado sistematicamente.²⁷

A exemplo de Pondé (1994: 40), Dietrich (*idem*: 26) conclui sua crítica dizendo ser desnecessária a centralidade creditada por Williamson ao oportunismo, sendo ela prescindível ou pelo menos "não logicamente indispensável"; não é possível separar a incerteza do comportamento indivi-

²⁷ Para maiores detalhes, cf. Dietrich (1994: 28-9).

dual dos agentes, ou referindo-se a Keynes e Hodgson: “a incerteza só é identificável em termos de quão confiante está um indivíduo a respeito da ocorrência de um evento”.

4.3 Fontes Críticas Institucionalistas ("norte-americanas")

Se tomarmos a origem, no início deste século, da escola institucionalista do "velho estilo" (OIE) como uma reação motivada pela insatisfação com o caminho trilhado pela economia neoclássica (como sugere Colander, 1996: 435-6; também Machlup, 1967: 3), identificaremos com mais clareza o conteúdo de suas críticas à TCT, por ela vista sobretudo como extensão da escola neoclássica.²⁸

Uma crítica bastante particular vem do fato de uma das mais vistosas idéias da TCT, a utilização da transação como unidade de análise, ser claramente atribuída por Williamson a John R. Commons - eminente pensador social da primeira metade do século e considerado um dos pais da OIE. No entanto, tal identificação é contestada veementemente por autores ligados a essa escola. O conceito de transação de Commons envolve a transferência de propriedade, sendo diferente do conceito de troca - que é a transferência de posse -, e Williamson adota uma abordagem "tecnológica", em sintonia com este último, interpretando-a como a passagem, com atritos, entre interfaces separáveis de produção. Tal diferença é evidenciada por Ramstad (1994: 330-4 e 1996:415) ao argumentar sobre a ausência de similaridade ou a incompatibilidade entre os conceitos, o que, de uma forma, tornaria ilegítima a alegada herança institucionalista de Williamson e, de outra, mostraria uma redução danosa à teoria econômica. Isto porque grande parte das transferências de bens ou serviços de uma economia capitalista envolve não estágios tecnologicamente distintos, mas "meramente" pessoas ou agentes diferentes sem que haja qualquer mudança do objeto em questão, ou seja, é uma transferência dos direitos de propriedade. Desta maneira, Commons (1934, citado por Ramstad, 1996:415) identificava três tipos distintos de transações: *"a transação de barganha na qual a propriedade é transferida por concordância voluntária entre legalmente iguais; a transação administrativa através da qual riquezas são criadas por comando de superiores legais; e a transação de partição através da qual os encargos e benefícios da criação de riquezas são partilhados pelo arbítrio de superiores legais"* (grifos no original).

Outras importantes referências críticas se dirigem, como já observado em outras correntes, à ausência de considerações sobre o poder. De acordo com Edythe Miller (1993: 1044), a construção da TCT parece evidentemente vir socorrer a ortodoxia na explicação da concentração de poder, ou melhor, na conglomeração ou integração vertical, já que o uso dos mercados era sempre considerado o melhor dos mundos (embora não existisse). Muito embora Williamson (1983: 529 e 1995: 32-3) admita a existência e certa relevância do poder nas transações econômicas, argumenta ser um conceito difuso e vagamente definido, sendo geralmente usado numa racionalização *ex post*, ou seja, não se pode utilizá-lo analiticamente para encontrar as dimensões determinantes dos diferenciais de poder nas transações. Miller, no entanto, sugere ser esta admissão uma mera acomodação, pois retira a influência do poder

²⁸ Cf. Field (1981, citado por Ramstad, 1996: 423); também cf. Dugger (1995:455).

como objeto almejado e instrumento de atuação nas relações econômicas, e justifica a concentração de poder apenas com critérios de eficiência (ou minimização dos custos de transação): "*A análise dos custos de transação é, como é a ortodoxia em geral, uma defesa do status quo e uma racionalização da atividade conglomerada existente. O propulsor do argumento é que o status quo é, em sua forma, tanto aceitável quanto desejável - o que é, é, apesar de tudo, o que deveria ser. O positivo e o normativo são iguais*" (Miller, 1993: 1044).

As consequências são refletidas num modelo teórico em que a eficiência sobrepuja, precede ou não atenta para a equidade (tão propagada no mundo da concorrência perfeita), e onde a distribuição, o uso (e abuso) do poder privado são ignorados (*idem*: 1049-1050). Ainda sobre este ponto, vemos uma interpretação interessante do problema (numa perspectiva holística, que tenta envolver as peculiaridades motivacionais do trabalho de Williamson) em Dugger (1996: 431-2):

"Ambos Commons e Williamson trabalharam para os 'outsiders'. Porém, o 'outsider' para quem Commons trabalhou era virtualmente impotente (o movimento operário) enquanto o 'outsider' para quem Williamson trabalha está longe de ser impotente (os grandes conglomerados). Com seus 'clientes' tendo pouco, Commons tratou explicitamente do poder em suas formulações; com seus 'clientes' tendo muito, Williamson não o faz. A motivação de cada um é fundamentalmente diferente. Enquanto Commons estava tentando estender a soberania estatal para proteger as transações dos impotentes, Williamson está tentando encurtar a soberania estatal para proteger as transações dos mais."

Para Williamson (1985: 236), casos de integração vertical podem ocorrer motivados por questões de poder (controle da oferta e dos preços ou interiorização das decisões de produção, compra, venda e financiamento, como descrito por Horvat, 1982, citado por Williamson, *idem*), mas não se sustentarão sem a satisfação dos critérios de eficiência, ou minimização dos custos de produção e transação; ainda assim, mesmo que postergados pelo usufruto dos benefícios de tal poder, serão destituídos por modos mais eficientes. A questão é interpretada por Geoffrey Hodgson (1988: 214-5) de forma clara: "Um evolucionismo darwinista é evocado (na tradição de Coase-Williamson e em outras variações da teoria neoclássica) para demonstrar uma forma de equivalência entre eficiência e existência, pela qual a existência ou não de um tipo particular de organização é tida como evidência direta de, respectivamente, eficiência ou ineficiência."²⁹ Miller (1993: 1048-9) reforça tal interpretação, dizendo que fica clara a aceitação de um processo de seleção natural semelhante ao proposto por Milton Friedman, em contraste com a própria dúvida de Williamson sobre qual seja a forma de seleção verídica e plausível à TCT (*vide* nr. 14). Ao contrário, se considerações de poder forem incluídas ficará mais claro que o conceito darwinista de seleção "artificial" seria mais adequado, já que poderíamos ter agentes menos eficientes utilizando seu eventual poder (político, adquirido, *e.g.* pelo fato de empregar muitas pessoas) para mudar o ambiente ou as regras de funcionamento do sistema, *i.e.* o sistema legal (Ramstad, 1996: 420-1).

²⁹ Para um melhor detalhamento do ponto, *vide* Hodgson (1993a: 226 e 1993b: 94).

Um outro ponto criticado é o caráter "institucionalista" da TCT. Para Miller (*idem*: 1050), a ortodoxia, na verdade, nunca excluiu o aspecto institucional da estrutura dos sistemas econômicos, mas tem considerado apenas uma delas até o momento: o mercado. O que a TCT fez foi não mais que acrescentar uma outra, a firma, ao cenário de análise, mas ainda com severas limitações: *i)* permanece a eficiência como *deus ex machina* a mover todas as ações econômicas, como se fosse um fim legítimo acima de qualquer vontade humana; e *ii)* embora considere ações coletivas, expressas no comportamento das firmas em suas transações, e o movimento de seus limites, integrando-se ou desintegrando-se em função de características tecnológicas (especificidade dos ativos), comportamentais (oportunismo), ambientais (incerteza) e de peculiaridades dos mercados (frequência), há considerações apenas em um sentido de influência, qual seja, da ação individual e das trocas bilaterais para a estrutura econômica. Nas palavras de Miller (*idem*): "*a análise ignora a interação e a interdependência entre a sociedade e o indivíduo ou, no caso, entre indivíduos, exceto quando engajam em trocas*". Desta forma, posições e orientações de políticas públicas, por exemplo, permanecem normativas, reduzindo casos particulares à lógica interna do mundo/homem contratual, e virtualmente idênticas às geradas pela ortodoxia neoclássica (*idem*: 1051).

Janet Knoedler (1995) constrói, sobre os argumentos de Thorstein Veblen, uma crítica centrada na "simplicidade" do conceito e do objetivo das transações utilizados na TCT por Williamson. Para Knoedler (p. 388), os objetivos das transações em Veblen (que partilham do conceito de Commons, há pouco referido) são mais realistas, e não se resumem a coordenar a produção por critérios de otimização em eficiência, embora esses não sejam completamente irrelevantes: "na visão de Veblen, homens de negócios podem buscar não apenas coordenar a produção, mas às vezes atrapalhá-la". Os objetivos das firmas não estão confinados aos ganhos realizáveis com maior eficiência na produção e/ou sua coordenação, mas residem sim num espectro bem mais amplo que é o de ganhos *pecuniários*, quer envolvam diretamente ou não a produção. Se estas possibilidades se dão num ambiente de competição, é preciso observar que as firmas não decidirão sobre a integração ou não de atividades apenas com base em informações de seus custos e em um dado momento do tempo, mas sim que deverão agir estrategicamente para obter tais ganhos pecuniários, colocando-se à frente de seus rivais, procurando sustentar-se nesta posição, ou se possível e/ou necessário colocando-os em situações "insolventes ou insalubres" e/ou "sabotando" a eficiência industrial, considerando sempre as transações futuras, uma vez cientes de que processos de seleção "artificial" são possíveis. Seguindo o argumento de Knoedler (*idem*: 388-9, grifo original), temos:

"Dado o 'insight' de Veblen, não fica de modo algum óbvio que a integração irá simplesmente eliminar transações custosas; de fato, Veblen argumentou que, com frequência, a integração visava não mais que obter controle temporário de um certo bloco de plantas industriais - (...) que tivesse importância estratégica - 'como uma base para transações vindouras com as quais se espera lucrar' (Veblen, 1932, pág. 21). A integração, em tais casos, não reduz custos de transação nem tais transações tendem a ser mais eficientemente coordenadas. Sendo 'passageiro e forjado', seu propósito é 'não (manter) a eficiência permanente do equipamento industrial, mas (influenciar) pelo tempo possível o comportamento do mercado, as apreensões de outros grandes participantes, ou a fé passageira de investidores' (Veblen, 1932, pág. 21). (...) Competição para Veblen significava um processo onde

firmas usavam não só a coordenação e a economização, mas toda e qualquer estratégia disponível para por seus rivais em desvantagem."

Deste modo, os aspectos de interdependência entre os agentes (de certa forma considerados pela Teoria dos Jogos), de poder e de estratégias que não se reduzem à otimização (considerados pela Organização Industrial tradicional), já tratados por Veblen, são indevidamente menosprezados.

4.4 Fontes Críticas Neoclássicas

Neste tópico fazemos referências não só a autores puramente neoclássicos mas também a críticas "internas" oriundas de pesquisadores identificados com os projetos de pesquisa Novo Institucionalistas, por força da concisão e da visão particular das reminiscências ortodoxas contidas na TCT.

Assim sendo, podemos começar abordando um tema já referido: as considerações de Alchian & Demsetz (1972) a respeito da natureza das firmas (*vide* nr. 29). Cronologicamente, tais considerações vêm antes da primeira obra sistemática de Williamson na construção da TCT (Williamson, 1975) e referem-se, na verdade, ao artigo de Coase (1937) e seus apontamentos sobre os custos de operação no mercado ³⁰. Para Alchian & Demsetz, as firmas nada mais são que uma instituição onde os fatores de produção se reúnem voluntariamente por contratos em torno de um agente ("*team owner*"), sem que haja necessidade da propriedade centralizada de tais fatores, e passam a fazer uso conjunto e cooperativo dos mesmos com o intuito de obter vantagens comparativas em produtividade e na distribuição das respectivas contribuições. Não é através de uma hierarquia distinta e do exercício da autoridade que os fatores se agrupam e engendram maior produtividade; em suas palavras (*idem*, 1972: 773; grifos no original): "Em que, então, é a relação entre um merceeiro e seu empregado diferente da relação entre o merceeiro e seu cliente? A diferença está no uso conjunto dos insumos e na posição centralizada de um dos participantes nos arranjos contratuais sobre todos os demais insumos. Está no agente contratual centralizado em um processo produtivo conjunto - não em algum dirigente autoritário ou poder disciplinar."

De asserções nesses moldes veio a designação da firma como um "nexo de contratos", onde vale a ótica não muito comum de que qualquer empregado pode a qualquer momento "demitir seu chefe."³¹ Em reforço ao argumento apresentado, lemos ainda (*idem*: 783-4):

"O empregado 'ordena' o dono do time a lhe pagar dinheiro do mesmo modo que o empregador dirige o membro da equipe para executar certas ações. O empregado pode terminar o contrato tão prontamente quanto o empregador, e contratos de longo prazo, portanto, não são um atributo essencial da firma. Nem são os atributos 'autoritários', 'ditatoriais', ou de 'fiat' relevantes à concepção da firma ou a sua eficiência. (...) E não é verdade os empregados são geralmente admitidos

³⁰ Alchian & Demsetz (1972: 783-784).

³¹ O argumento de Alchian & Demsetz é levado ao extremo por Fama (1980, citado por Ménard, 1995: 162 e 169, e sua nr. 17), para quem as firmas "não existem" (o que existe são unidades tecnológicas de produção), a não ser como meras "entidades legais" ou "ficções" para os propósitos da ciência econômica.

com base em arranjos contratuais de longo prazo mais do que em uma série de contratos de curto prazo ou de prazos indefinidos."

A única diferença entre mercados e firmas estaria no arranjo contratual, pois em lugar de uma multiplicidade de relações multilaterais entre os proprietários dos insumos existente nos primeiros, nestas um agente centraliza um conjunto de contratos bilaterais, facilitando a organização eficiente dos respectivos insumos num processo conjunto de produção. Desta maneira, a firma *"serve como um mercado substituto altamente especializado"* (*idem*: 793).

Argumentos em boa parte semelhantes são apresentados por Cheung (1983), também avaliando criticamente a contribuição do mesmo artigo de Coase. Para Cheung, a questão relevante a ser elaborada não é sobre os limites das firmas ou mesmo se estas podem ser definidas, já que considera cada indivíduo um proprietário de pelo menos um insumo - seu trabalho. Ou seja, todos estão sujeitos a algum tipo de contrato quando competem ou interagem economicamente, e, portanto, *"as questões importantes são por que os contratos tomam as formas observadas e quais são as implicações econômicas de diferentes arranjos contratuais e de determinação de preços"* (*idem*: 18).³² Ainda mais, para Cheung (p. 3):

Eu argumento assim que nós não sabemos o que a firma exatamente é - nem é isto vital se saber. A palavra 'firma' é simplesmente uma descrição abreviada de um modo de organizar atividades sob arranjos contratuais que diferem daqueles presentes nos mercados comuns de produtos".

Em Alchian & Woodward (1988), o ponto de discórdia parece ter sido amenizado, quando os autores observam, à sua maneira, na leitura de Williamson (1985) que a questão do *"teamwork"* e do *"nexo de contratos"* de longo prazo dificilmente aparecem em separado, criando através da *"transformação fundamental"* (cf. nr. 24) o que Williamson chama de especificidade de (ou idiossincrasia entre) ativos.³³ Sendo um texto bastante favorável ao trabalho de Williamson, Alchian & Woodward (*idem*: 68 e 76) destacam dois pontos que merecem maiores desenvolvimentos: *i*) o conceito de oportunismo deveria ser aprofundado, com a distinção entre risco moral e *"holdup"*, embora admitam que a literatura no trato conjunto dos conceitos seja ainda deficiente; e *ii*) as instituições econômicas do capitalismo não se restringem apenas às firmas, aos mercados e às relações contratuais, mas a forma de dependência entre agentes que cria tais entidades gera ainda arranjos precaucionários mais complexos e variados, como cooperativas, famílias, clubes sociais, *joint-ventures*, dentre outros.³⁴

Para Paul Joskow (1995), há três vertentes teóricas principais explorando os fatores determinantes da organização e performance dos mercados: *i*) a Moderna Organização Industrial, de J. Tirole e R.

³² Dirigindo-se a Cheung, Ménard (1996: 156) faz uma réplica em oposição aos arranjos contratuais como objeto de investigação (e em defesa das estruturas de gestão): *"o fato de ser encontrado sangue em todos os mamíferos não pode ser negado; isto não significa que macacos e homens são iguais!"*.

³³ Para Ménard (1995: 171), parece também ter havido por parte de Demsetz alguma reconsideração quanto à natureza da firma - não mais o *"nexo de contratos"*, mas uma instituição *"problem solving"* peculiar, onde o papel da autoridade é relevante ou central para as trajetórias seguidas por aquela.

³⁴ O que parece ter sido absorvido nos anos seguintes (Williamson, 1991, com as formas híbridas).

Schmalensee, trabalhando sobre oligopólios e teoria da competição imperfeita; *ii*) a dos Ambientes Institucionais, de Coase, D. North e L. Davis, trabalhando sobre instituições formais e informais que regulam os direitos de propriedade, normas sociais, costumes, leis de contratos, política anti-truste, e temas afins; e *iii*) a das Estruturas de Gestão, com Williamson e também Coase, abrangendo as características transacionais e comportamentais que definem os limites entre firmas e mercados, relações contratuais e instituições legais ou regulatórias emergentes nos vários conjuntos existentes de tais características, numa ótica comparativa em função da otimização conjunta dos custos de produção e transação.

Para Joskow as três vertentes, em lugar de excludentes ou concorrentes, são passíveis de integração teórica e de forma unificada trariam um entendimento muito mais completo da organização e performance dos mercados. A grosso modo, a vertente das Estruturas de Gestão deve, em lugar da análise estático-comparativa, unir-se à dinâmica que a vertente dos Ambientes Institucionais busca explicar, e ainda unir-se à abordagem mais convencional das imperfeições de mercado associadas aos poucos negociantes e da decorrente utilização de estratégias ligadas ao poder de mercado, informação assimétrica e determinação de preços, desenvolvida pela vertente da Moderna Organização Industrial.

5. COMENTÁRIOS FINAIS

A idéia de custos de transação parece ter conseguido um lugar ao sol na análise econômica, para a satisfação de Coase. A TCT tem sido bem recebida em várias vertentes do pensamento econômico, muito embora não de forma pura ou integral, como certamente desejaria Williamson. Enquanto algumas linhas vêem a possibilidade de integrar a TCT como caso particular de suas estruturas teóricas, a própria TCT parece ter maleabilidade de absorver vários casos particulares de outras linhas. Por vezes, de forma pessimista, se tem a impressão de que está em todo e em nenhum lugar ao mesmo tempo, e de forma otimista, se imagina que pode ser o amálgama a cobrir espaços disformes que separam óticas antes imiscíveis.

Como teoria da firma, recebe principalmente o aviso de que não se pode considerar unidimensionalmente o critério de eficiência na minimização de custos conjuntos como motor das firmas, mas aspectos de poder, de dinâmica de diferenciação (capacidade de aprendizado e de inovação), de condições ambientais, dentre outros; e por aí deve ser o caminho das pesquisas na área, como parcialmente indica Joskow (1995). Vale notar que a TCT parece despertar interesse interdisciplinar, com cientistas políticos, historiadores, sociólogos e juristas, principalmente. Vale também observar que tem despertado o interesse da heterodoxia econômica - ou pelo menos tem conseguido sustentar diálogos proveitosos e a tolerância entre algumas correntes (embora pareça ter levantado a indignação de outras). Talvez parte disto se deva ao que parece ser uma crescente simpatia entre diversos programas de pesquisa críticos ao *mainstream* neoclássico em tentar enfatizar suas semelhanças e sobre elas trabalharem, como sugere Fernández (1996: 159), e a TCT tenha sido identificada como parte deste grupo, ao menos por parecer estar preocupada em firmar componentes

teóricos comportamentais e ambientais mais próximos da realidade, colocando-se à frente da controvérsia marginalista.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN, Armen A. & DEMSETZ, Harold (1972). *Production, Information Costs, and Economic Organization*. American Economic Review, vol. 62, p. 777-795.
- & WOODWARD, Suzan (1988). *The Firm is Dead; Long Live the Firm: a review of Oliver E. Williamson's "The Economic Institutions of Capitalism"*. Journal of Economic Literature, vol. XXVI (mar.), p. 65-79.
- AMENDOLA, Mario & GAFFARD, Jean-Luc (1994). *Markets and Organizations as Coherent Systems of Innovation*. Research Policy, vol. 23, p. 627-35.
- BRITTO, Jorge (1994). *Redes de Firms e Eficiência Técnico-Produtiva: uma análise crítica da abordagem dos Custos de Transação*. Anais do XXII Encontro Nacional de Economia, ANPEC, Florianópolis.
- CASELLA, Alessandra (1996). *On market integration and the development of institutions: the case of international commercial arbitration*. European Economic Review, vol. 40, p. 155-186.
- CHEUNG, Steven N. S. (1983). *The Contractual Nature of the Firm*. Journal of Law & Economics, vol. XXVI (abr.), p. 1-21.
- (1987). *Coase, Ronald Harry*. In: *The new Palgrave: a dictionary of economics*. Londres: Macmillan Press, vol. 1, p. 455-457.
- COASE, Ronald H. (1937). *The Nature of the Firm*. Economica, vol. 4, p.386-405.
- COLANDER, David (1996). *New Institutionalism, Old Institutionalism, and Distribution Theory*. Journal of Economic Issues, vol. XXX (2), p. 433-42.
- DIETRICH, Michael (1994). *Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the Firm*. Londres: Routledge.
- DOSI, Giovanni (1995). *Hierarchies, Markets and Power: some foundational issues on the nature of contemporary economic organizations*. Industrial and Corporate Change, vol. 4 (1), p. 1-19.
- DUGGER, William M. (1995). *Douglass C. North's New Institutionalism*. Journal of Economic Issues, vol. XXIX (2), p. 453-458.
- (1996). *Sovereignty in Transaction Cost Economics: John R. Commons and Oliver E. Williamson*. Journal of Economic Issues, vol. XXX (2), p. 427-432.
- FERNÁNDEZ, Ramón G. (1996). *A Retórica e a Procura da Verdade em Economia*. In: REGO, José M. (org.). *Retórica na Economia*. São Paulo: 34, p. 143-162.
- FOLHA DE SÃO PAULO (1996). *Arbitragem agilizará litígios, dizem empresários e juristas*. São Paulo, 14 de novembro, Dinheiro: Legislação.
- GRANOVETTER, Mark (1995). *Coase revisited: business groups in the modern economy*. Industrial and Corporate Change, vol. 4 (1), p. 93-130.
- HODGSON, Geoffrey M. (1988). *Economics and institutions: a manifesto for a modern institutional economics*. Cambridge: Polity Press.
- (1993a). *Evolution and institutional change: on the nature of selection in biology and economics*. In: MAKI, Uskali; GUSTAFSSON, Bo; KNUDSEN, Christian (Eds.). *Rationality, institutions & economic methodology*. London: Routledge, p. 222-241.
- (1993b). *Transaction costs and the evolution of the firm*. In: PITELIS, Christos (Ed.). *Transaction costs, markets and hierarchies*. Oxford: Blackwell, p. 77-100.
- JOSKOW, Paul L. (1995). *The New Institutional Economics: alternative approaches*. Journal of Institutional and Theoretical Economics, Concluding Comment, vol. 151 (1), p. 248-59.
- KNOEDLER, Janet T. (1995). *Transaction Cost Theories of Business Enterprise from Williamson and Veblen: Convergence, Divergence, and Some Evidence*. Journal of Economic Issues, vol. XXIX (2), p. 385-395.
- MACHLUP, Fritz (1967). *Theories of the Firm: marginalist, behavioural, managerial*. American Economic Review, vol. LVII (1), p. 1-33.
- McGUINNESS, Tony (1990). *Markets and Managerial Hierarchies*. In: CLARKE, Roger & McGuinness, Tony. *The Economics of the Firm*. Cambridge: Basil Blackwell, 2ª ed., p. 42-60.
- MÉNARD, Claude (1995). *Markets as institutions versus organizations as markets? Disentangling some fundamental concepts*. Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 28, p. 161-82.

- _____. (1996). *On Clusters, Hybrids, and Other Strange Forms: the case of the French poultry industry*. Journal of Institutional and Theoretical Economics, vol. 152 (1), p. 154-83.
- MILLER, Edythe S. (1993). *The Economic Imagination and Public Policy: Orthodoxy Discovers the Corporation*. Journal of Economic Issues, vol. XXVII (4), p. 1041-1058.
- NELSON, Richard R. & WINTER, Sidney G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.
- NIEHANS, Jürg (1987). *Transaction costs*. In: *The new Palgrave: a dictionary of economics*. Londres: Macmillan Press, vol. 4, p. 676-679.
- NORTH, Douglass C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- NOOTEBOOM, Bart (1992). *Towards a Dynamic Theory of Transactions*. Journal of Evolutionary Economics, vol. 2, p. 291-99.
- PESSALI, Huáscar F. (1998). *Teoria dos Custos de Transação: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico*. Curitiba: CMDE. Dissertação (Mestrado).
- PITELIS, Christos (1993). *Market and Non-Market Hierarchies: theory of institucional failure*. Oxford: Blackwell Publishers, 254 p.
- _____. (1994). *On Transaction Costs Economics and the Nature of the Firm*. Economie Appliquée, vol. XLVI (3), p. 109-30.
- PONDÉ, João L. de S. (1993a). *Coordenação e aprendizado: elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados*. Campinas: UNICAMP/IE. Dissertação (Mestrado).
- _____. (1993b). *Trajetórias Evolutivas e Competitividade: uma análise da indústria de software*. Anais do XXI Encontro Nacional de Economia, ANPEC, Belo Horizonte.
- _____. (1994). *Coordenação, Custos de Transação e Inovações Institucionais*. Campinas: UNICAMP/IE, Texto para Discussão nº 38.
- RAMSTAD, Yngve (1994). *Transaction*. in HODGSON, G. M.; SAMUELS, W. J. & TOOL, M. T. (eds). *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Hants: Edward Elgar, vol. 2, p. 330-334.
- _____. (1996). *Is a Transaction a Transaction?* Journal of Economic Issues, vol. XXX (2), p. 413-425.
- SARGENT, Thomas J. (1993). *Bounded rationality in macroeconomics*. Oxford: Clarendon Press.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1988) [1912]. *Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultural (Os Economistas), 3. ed.
- SHAPIRO, Nina (1991). *Firms, markets, and innovation*. Journal of Post Keynesian Economics, vol. 14 (1), outono, p. 49-60.
- SIMON, Herbert (1991). *Organizations and Markets*. Journal of Economic Perspectives, vol 5 (2), p. 25-44.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975). *Markets and hierarchies: anlysis and antitrust implications*. Nova Iorque: The Free Press.
- _____. (1983). *Credible Commitments: using hostages to support exchange*. American Economic Review, vol. 73(4), p. 519-540.
- _____. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting*. Nova Iorque: The Free Press.
- _____. (1989). *Transaction Cost Economics*. In: SCHMALENSEE, R. & WILLIG, R. D. (eds.). *Handbook of Industrial Organization*. Elsevier Science Publishers, vol. 1, p. 135-82.
- _____. (1991). *Comparative Economic Organization: the analysis of discrete structural alternatives*. Administrative Science Quartely, vol. 36, p. 269-96.
- _____. (1995). *Hierarchies, Markets and Power in the Economy: an economic perspective*. Industrial and Corporate Change, vol. 1 (1), p. 21-49.
- _____. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Nova Iorque: Oxford University Press.